

## Sulla concessione dei prestiti non solo algoritmi. La parola passi al territorio

LINK: <https://www.milanofinanza.it/news/sulla-concessione-dei-prestiti-non-solo-algoritmi-la-parola-passi-al-territorio-202005192014355991>



Commenti tutte le news Sulla concessione dei prestiti non solo algoritmi. La parola passi al territorio di Claudio Cacciamani - professore all'Università di Parma 19/05/2020 19:55 tempo di lettura Commenti Sulla concessione dei prestiti non solo algoritmi. La parola passi al territorio Claudio Cacciamani "Non cambi mai. Non cambi mai" canta Mina in duetto con Alberto Lupu. Mai come oggi tale affermazione deve essere messa in discussione nei modelli gestionali e di relazione tra banche e imprese dopo una stratificazione di regole non tanto qualitative quanto quantitative. In passato, la relazione diretta e informale tra cliente e banchiere permetteva uno scambio di informazioni immediato, facilmente verificabile sul campo e, in quanto informale, soprattutto continuo. Con il nuovo millennio, innegabilmente anche a fronte di comportamenti non etici di banchieri e della volontà di

vigilare uniformemente gli intermediari, si assiste a una escalation di modelli matematici e quantitativi tali da pervadere ogni snodo vitale della banca. Volendo estremizzare (si perdonino le iperboli), le procedure di affidamento sono ormai numeri e algoritmi che sfociano in rating e score come al lancio dei dadi. Le difficoltà di rimborso di un soggetto, in passato gestite in modo tale da permettere comunque un rientro a reciproco vantaggio di cliente e banca, sono diventate UTP e NPL, sigle da analisi del sangue, parimenti soggette a tanto forti quanto ineludibili criteri temporali e aziendali di classificazione. L'allocazione di risorse negli attivi bancari ormai assomiglia più a un rebus che a una gestione di portafoglio che finanzia in modo corretto e socialmente utile l'economia reale. I controlli interni bancari impongono procedure di affidamento ai clienti e alle aziende che al

confronto il lancio di un missile da un sottomarino atomico, con varie procedure e codici segreti, sarebbe assai più semplice. Le garanzie sui finanziamenti, in passato valutate in quanto effettivamente in grado di diminuire il rischio di insolvenza finale dell'affidato, sono diventate "collateral", con impatto sull'assorbimento di capitale bancario tale per cui che si dia in ipoteca il Colosseo o una catapecchia abbandonata nulla cambia. Nessun commento, poi, sui temutissimi stress test, alla luce dei fatti odierni tanto inutili da collassare insieme alle banche. Astraendo dalle estremizzazioni, gli eventi attuali impongono un ripensamento sia della Vigilanza, che deve tornare poderosamente sui propri passi, quanto del modo di fare credito. Mai come oggi i modelli quantitativi matematici di affidamento e di gestione del credito rischiano di essere prociclici, inducendo un

irreversibile credit crunch. D'altro canto, è inutile iniettare liquidità se non si attenuano i vincoli di capitale all'erogazione di prestiti non tanto per deroghe e garanzie tanto temporanee quanto attualmente irrinunciabili, ma rivalutando, una volta per tutte, gli elementi qualitativi dell'analisi di affidamento. Solo in tale modo si possono premiare le idee e le persone, pur in momenti di difficoltà e di tensione finanziaria. Queste ultime è assai probabile che perdureranno a lungo con grave corto circuito per l'economia. Altrettanto pericolosa è la riforma del codice di crisi delle imprese, con i suoi segnali di allerta basati, ancora una volta, su indici asettici. Piuttosto che postergarne la sua attuazione, essa dovrebbe essere radicalmente rivista. In caso contrario, si rischia che l'intero mondo imprenditoriale debba attivare, prossimamente, le procedure di allerta, trascinando in un irreversibile buco nero tutto il sistema bancario. La r i v a l u t a z i o n e dell'informativa qualitativa, più elegantemente detta "soft", passa per un'azione corale di soggetti sia bancari sia diversi, quali le Associazioni di categoria, i Confidi, le Fondazioni e le Istituzioni locali. Con la pressoché scomparsa di

banche del territorio questi soggetti possono dare un'efficace validazione, unita magari a una garanzia, innanzitutto morale, alle aziende intrinsecamente sane, ma in difficoltà temporanea. "Parole parole parole", prosegue sempre Mina. Oltre ai dati, le parole dovranno sempre più contare, se si vogliono salvare e valorizzare le imprese nazionali. Da parte sua, se si intervistasse qualsiasi imprenditore, piccolo o grande, è probabile che ormai risponderebbe: "Caramelle non ne voglio più".